

证券简称：安必平

证券代码：688393

广州安必平医药科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	西南证券 陈辰、峰境基金 付诚成、淡水泉（北京）投资 朱彬、中邮证券 岑峻宇、青榕资产 唐明、博远基金 谭飞、趣时 罗会礼、青骊投资 赵栋、信达证券 曹佳琳 赵骁翔、湘财证券 蒋栋、申万宏源 凌静怡、国信证券 凌珑、益恒投资 陶亚楠、民生证券 袁维超、中信保诚基金 高岳昂、北京泓澄投资 殷萌、明世伙伴基金 黄鹏、中再资产 张懿、陕西问道私募 纪纲、申万投资 韦玮、银杏资本 张海军、大道环球 周伊莎、凯石基金 许迟、中加基金 陈晨、国新国证基金 赵起鹤、申万宏源证券 杨兹弘、中国民生信托 景莹
时间	2024年4月30日、5月7日
地点	线上沟通、券商策略会
公司接待人员	董事长、总经理蔡向挺 董事、副总经理蔡幸伦 董事会秘书、财务总监侯全能 投资者关系高级经理陈元元
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先就公司2023年年度、2024年一季度经营情况、研发进展、业务技术、所处行业市场等进行了基本介绍，随后就投资者关心的问题进行了沟通交流。</p> <p>1. 介绍公司2023年年度、2024年一季度经营情况、研发进展</p> <p>答：2023年度公司实现营业收入4.97亿元，实现归属于母公司所有者的净利润4,005.72万元，报告期内，公司积极拓宽、深挖市场，</p>

持续加大研发投入，提高公司产品的市场竞争力和占有率，夯实市场基础，实现营业收入规模与上期基本持平。

2023 年度公司重点开展了以下几个方面的工作：第一，公司为了进一步加强产品竞争，不断加大对自动化、标准化设备和数字化、智能化产品以及伴随诊断业务的研发投入，数字病理、免疫组织化学

（IHC）、荧光原位杂交(FISH)等均有产品在进行临床试验以及三类证注册申报，下半年两款免疫组化的全自动染色设备加大推广，同时公司自研自产的沉降式液基细胞学一体机、膜式细胞学一体机，以及全自动免疫组化一体机已进入设备调试阶段。2023 年度公司研发投入

7,738.71 万元，占公司营业收入 15.56%，同比增长 12.39%。第二，基于公司的宫颈癌智能筛查方案，积极维护现有客户的同时，逐步拓展大三甲医院，与进口品牌相比，在自动化、智能化方向上形成核心竞争优势，进一步提高进口替代占有率。第三，基于前期研发积累以及市场拓展，公司免疫组化装机量上升，带动该技术平台业务快速增长。第四，公司组建了专业的共建团队，完成了统一规范化培训，在全国各地加大力度拓展病理共建市场，报告期内累计与全国 33 家基层医院病理科开展共建业务，与 11 家医联体、专科联盟签约共建。第五，海外市场业务正式启动，通过专家走访、市场调研、品牌梳理以及商务、销售和参展等工作，明确了海外市场战略、自身产品优势。

2024 年一季度公司实现营业收入 1.01 亿元，同比增长 11.82%，归属于上市公司股东的净利润 798.93 万元，同比增长 2.17%。其中，一季度分产品线来看，液基细胞学、HPV、荧光原位杂交、免疫组织化学、病理共建收入分别增长 15%、4%、48%、47%、64%，结合公司此前发布的年报显示，公司荧光原位杂交、免疫组织化学两个产品线收入占比上升至 23%，随着近年研发投入的逐渐兑现，公司业务结构呈明显优化的趋势。

研发投入逐渐落地，并开始商业化推广。一方面会新获几个试剂三类证，另一方面在设备创新上，公司自主研发的液基细胞学全自动智检流水工作站、全自动免疫组化染色系统在 3 月下旬全国病理年会亮相，

获得了广泛的好评，预计很快可以批量投入市场。

2. 公司在 FISH 技术上有何优势、市场空间怎么看？

答：日前公司研制的 ALK 基因重排检测试剂盒（荧光原位杂交法）取得了国家药品监督管理局颁发的医疗器械注册证（国械注准 20243400362）。该试剂盒是国产第一张荧光原位杂交平台用于定性检测非小细胞肺癌患者的 ALK 基因重排，用于克唑替尼药物的伴随诊断检测。该试剂盒基于荧光原位杂交平台，具有灵敏度高、特异性强，可在组织上原位检测，直观了解 ALK 基因改变的特点。

这是公司 FISH 平台获得的第 9 张三类证，在国产品牌里三类证数量位居前列。在这个平台上，公司的产前染色体数目检测试剂盒（荧光原位杂交法）、HER2 基因检测试剂盒（荧光原位杂交法）两个大单品收入可以达到 FISH 产品线 50% 多，尤其是产前筛查迎来快速增长。在策略上，首先公司将依托自主研发优势，充分把握三类证产品以及数量的优势，抓住大单品的市场增长机遇；其次 FISH 技术也是比较成熟的分子检测技术，对应分子靶点药物的应用，可以与药企开展靶点以及市场推广合作，同时伴随诊断业务也可以促进我们的 FISH 探针入院；第三，公司拥有 FISH 探针的合成、设计、生产的自主研发能力，对于市场端的科研需求，我们可以提供定制探针服务，包括在国内、国际权威学术期刊发表文章，这对我们的市场推广、学术推广也形成很好的助力；第四，国内地市级医院也陆续开始开展 FISH 项目，公司也在积极把握市场机遇，做好前期客户培育和渗透。综合来看，我们判断 FISH 的市场规模也处在快速上升期。

3. 能否介绍下公司共建业务的进展以及未来规划？

答：病理科共建业务是公司非常有独特竞争优势的一个业务，首先非常符合国家医疗卫生事业整个分级诊疗、强基层发展方向。现在医疗资源分布不均匀，大量优质资源集中在大型三甲医院，要做到大病不出县，必须加强基层医院的诊疗能力。病理共建业务非常符合国家政策导向。其次，从公司发展战略来说，公司一直聚焦病理诊断试剂和设备，

产品线比较齐全，病理共建业务是公司从产品延伸到服务的自然发展路径。与第三方外送业务不同，我们能提供全套的诊断试剂和设备，以及积累的全国病理专家资源，可以帮助基层医院从0到1建设病理科，并实现专家带教，持续运营科室。第三，公司经过近20年的发展，积累了2000多家医疗机构的资源，通过客户的专家资源，我们也反复打磨了病理共建的业务模式，2023年从共建点数上也实现了比较好的产出，同时也得到了当地政府、医联体带教医院的支持。

2023年公司组建了专业的共建团队，包括专职的营销管理以及运营人员，完成了统一规范化培训，并制定了明确的岗位分工、培训流程，截至2023年末，累计与全国33家基层医院病理科开展共建业务，与11家医联体、专科联盟签约共建。今年的重点会分为两个部分，第一个是继续增加共建点数，第二个是把已签约的共建医院运营起来，体现到收入上。

4. 公司免疫组化技术有何布局及优势，如何看增长空间？

答：首先我们今年在免疫组化的研发上会有一个比较明确的注册获证以及产出。近期HER2抗体试剂（免疫组织化学）获得伴随诊断三类证，ER（雌激素受体）、PR（孕激素受体）也获得了三类证，这是在研发上对应的乳腺癌免疫组化法检测套餐。其次是设备上，我们前不久在全国病理年会上展出的HYPER S9免疫组化全自动染色系统，从前期设计研发到生产，都是公司自主进行。未来我们的三类证产品以及伴随诊断、药企服务业务均会围绕创新设备进行密切绑定，推动装机和入院，进而带动一抗、二抗上量，形成完整的闭环，所以HYPER S9对于我们免疫组化的产品线具有战略意义。此外就是围绕HYPER S9的主要配套试剂耗材也实现了自产，可以降低科室运营成本以及公司成本。我们希望通过装机上量带动整个免疫组化产品线实现收入扩容。

5. 公司近期陆续有三类证获批，请问如何评估带来的收入增量？

答：公司的研发投入逐渐落地，并开始商业化推广。一方面是新获了几个三类证，包括ALK基因重排检测试剂盒（荧光原位杂交法），该

试剂盒是国产第一张荧光原位杂交平台用于定性检测非小细胞肺癌患者的 ALK 基因重排，用于克唑替尼药物的伴随诊断检测。以及 HER2 抗体试剂（免疫组织化学），该试剂是免疫组织化学平台用于定性检测乳腺癌患者的 HER2 抗原，用于曲妥珠单抗（赫赛汀）伴随诊断检测。近期，公司还有 ER（雌激素受体）、PR（孕激素受体）免疫组化法也获得了三类证。对于免疫组化 HER2 这张证，是乳腺癌用药和诊断非常重要的一张三类证，它将与我们的免疫组化设备形成一个很好的绑定，带动设备入院。

ALK 伴随诊断三类证是我们 FISH 平台的第 9 张三类证，我们希望它能与其他的 FISH 平台的三类证，一起推动我们的相关技术入院，提高市场占有率。

6. 请问 HPV 集采对公司业务的影响，如何应对？

答：公司的 HPV28 型全分型检测试剂盒顺利入选集采 A 组，我们可以看到集采后价格大幅降低。从整个市场来看，首先 HPV DNA 检测试剂盒的价格降低将减轻公众的医疗费用负担，其次将带来行业的整合与营商环境的净化。我们判断，收费下调伴随着 HPV DNA 检测作为宫颈癌初筛的方法，不管是临床端还是两癌筛查端，HPV DNA 检测量将迎来腾飞的风口，具有稳定的产品质量和优质的售后服务的企业将遥遥领先。此次公司集采入选后，虽然价格有调低，但在保持原有需求量的基础上，公司可以凭借稳定的产品质量争取到更多的新增市场。同时公司内部将加大降本增效，优化原材料价格。未来继续结合宫颈细胞学+HPV 联检的优势，借助宫颈癌智能筛查方案，拓展两癌筛查、第三方检测市场以及体检市场。

7. 公司海外业务的进展以及规划？

答：2023 年公司的海外业务大概方向是日本、新加坡、越南、中东等市场。从产品角度看，公司会主推现有大单品宫颈细胞学+AI，首先从产品质量上来讲，公司成立之初即做宫颈细胞学，在产品质量和稳定性上均有保证；其次从体量上看，这个产品对应的宫颈癌筛查市场非

常庞大；第三，从海外准入上，包括东南亚国家甚至欧盟的 CE，公司评估宫颈细胞学注册报证相关资料链条比较清晰，可以快速推进多个国家的市场。

从市场竞争看，目前宫颈细胞学的两个主要国际品牌就是 BD 和豪洛捷，东南亚、中东、欧盟南部等国家也面临人口基数大、病理发展落后等特点，我们可以复制在国内市场的竞争策略，通过我们的自动化设备、AI 阅片来和国际品牌进行差异化竞争。

其它交流问题与前期已披露的投资者关系活动内容雷同，本次不再重复披露。